

УДК 334.7 (575.2)

DOI 10.33514/BK-1694-7711-2020-1-57-62

**Джусупбеков Жаныбек Муратбекович**

Эл аралык Укук, Каржы жана Бизнес Башкаруу Академиясынын Укук бөлүмүнүн  
магистранты

**Джусупбеков Жаныбек Муратбекович**

магистранта кафедры юриспруденции Международной академии управления права,  
финансов и бизнеса

**Dzhusupbekov Zhanybek Muratbekovich**

Master's student of the Department of Law of the International Academy of Management of Law,  
Finance and Business

## ЖЕТКИРҮҮ КЕЛИШИМИНИН МАЗМУНУНУН ӨЗГӨЧӨЛҮКТӨРҮ

### ОСОБЕННОСТИ СОДЕРЖАНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

### FEATURES OF THE CONTENT OF THE DELIVERY AGREEMENT

**Аннотация:** бул макалада каралат негизгимүнөздүү өзгөчөлүгү кармоо товар берүү келишимин Кыргыз Республикасынын мыйзамдарын аылайык, ошондой эле майда-чүйдөсүнө чейин унутта аспекттерин товарларды классификациялоо жана сын-пикирлер авторлор бул тематика

**Аннотации:** в этой статье рассматриваются основные характерны особенности содержания договора поставки, согласно законодательству Кыргызской республики, а также детализировано обозреваются аспекты классификации товаров и замечания авторов по данной тематике

**Annotation:** this article discusses theme in characteristic features of the content of the delivery contract, according to the legislation of the Kyrgyz Republic, aswellasdetailsoftheclassificationofgoodsandcommentsoftheauthorsonthistopic

**Негизги сөздөр:** жеткирүү келишими, мыйзам чыгаруу, буюмдар, кардар, классификация, продукция

**Ключевые слова:** договор поставки, законодательство, товар, продукция, клиент, классификация

**Keywords:** delivery, agreement, legislation, product, product, client, classification

Сама поставка формируется в ГК как вид договора купли-продажи. Это означает, что она, во-первых, характеризуется, непосредственно, родовыми признаками купли-продажи как типа договора и, во-вторых, имеет отличительные качества, обусловившие специфическое правовое регулирование.

Некоторые авторы считают, что поставка, непосредственно, направлена на возмездную передачу имущества в собственность в обмен на эквивалентно-определенное денежное предоставление. [6] Е.А. Суханов считает, что «договор поставки и договор купли-продажи сходны в том смысле, что оба они юридически опосредствуют денежно-возмездную реализацию имущества, что, по своей экономической сущности, есть не что иное, как,

непосредственно, купля-продажа». [5] Данные родовые признаки позволяют применять к поставке большое количество общих положений о купле-продаже, передающих данную направленность. Разместив институт поставки в гл. 23 ГК КР, законодатель указал в п. 5 ст. 415 ГК КР, что общие положения о купле-продаже применяются, непосредственно, к поставке, если иное не было предусмотрено специальными правилами о ней. 123123123

Важно иметь ввиду, что согласно ст. 415 ГК КР нормы общей части могут, непосредственно, применяться для регламентации обязательств по поставке тогда и только тогда, когда они не противоречат общим положениям о купле-продаже, применимым к договору поставки. Здесь можно привести следующий пример из судебной практики. Так, продавец и клиент подписали договор на поставку шинной продукции. В соответствии с договором товар следовало оплатить в течение 20 календарных дней с момента его получения. Товар был поставлен в июне-августе 2002 г., а оплачен лишь в ноябре 2002 г. Продавец обратился в межрайонный суд с иском о взыскании с покупателя процентов на основании ст. 360 ГК КР за просрочку оплаты. Суд первой инстанции иск удовлетворил.

Клиент подал кассационную жалобу, в которой сослался на незаключенность договора поставки, поскольку договор с его стороны был подписан неуполномоченным лицом. Суд кассационной инстанции решение отменил: и в иске о взыскании процентов отказал, указав следующее. Ввиду того, что договор был подписан, непосредственно, неуполномоченным лицом, все письменные условия этого договора, в том числе и условие о сроке оплаты, являются недействительными. Отменяя кассационное постановление и не изменяя решение о взыскании процентов, суд исходил из следующего: несмотря на то, что договор был подписан со стороны покупателя неуполномоченным лицом, он принял договорную продукцию и оплатил ее, т.е. фактически сделка купли-продажи была совершена. Однако же появление обязанности по оплате, совершенно не связано, непосредственно, с предъявлением кредитором требования об оплате. Поскольку в специальной норме предусмотрено правило, непосредственно, отличающееся, от положения, что содержится в ст. 305 ГК Кыргызской Республики [3], суд кассационной инстанции обязан был применить ст. 449 ГК КР. Так, обязанность ответчика оплатить шинную продукцию возникла, непосредственно, после ее получения. За просрочку оплаты он должен уплатить проценты, предусмотренные ст. 360 ГК (п. 4 ст. 449 ГК КР). [4]

Поставка выделена по признаку двусторонней предпринимательской специфики, поэтому нормы института поставки не могут, непосредственно, применяться к тем договорам купли-продажи, в которых по определению либо продавец, либо клиент действуют с непредпринимательской целью (это касается, в частности, розничной купли-продажи, правовая база которой обусловлена участием в договоре покупателя-потребителя). [1]

Предпринимательская специфика договора поставки предопределяет то, что, непосредственно, данные отношения, зачастую, являются длящимися, направленными на многократную передачу N-ого количества товаров. Соответственно, некоторые нормы института поставки отражают, непосредственно, именно эти особенности обязательства. Исходя из этого, В.В. Витрянским высказался о том, что «главной целью выделения договора поставки в новый вид договора купли-продажи следует, непосредственно, признать первостепенность обеспечения детализированной правовой регламентации отношений, которые бы складывались между профессиональными участниками имущественного

оборота... Данные правоотношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поставочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче товаров, а долгосрочные договорные связи между продавцами и покупателями». [2]

Вместе с тем, Б.Д. Завидов считает, что длящийся характер купли-продажи нельзя рассматривать в качестве квалифицирующего признака договора поставки, так как предпринимательская купля-продажа может быть не только длящейся, но и единовременной, а подавляющее большинство норм о поставке регламентируют, непосредственно, предпринимательскую специфику правоотношений независимо от того, являются ли они длящимися. Положения, отражающие длящийся характер обязательства, лишь дополняют правовое регулирование тех договоров поставки, которые, непосредственно, обладают этим признаком. [8]

Поскольку сущность возмездного договора в, максимально, чистом виде проявляется в правоотношении, где встречное предоставление, по сути, является определенно-эквивалентным и денежным, институт поставки содержит такие нормы, отражающие предпринимательский характер купли-продажи, что могут применяться к каждому, без исключения, предпринимательским отношениям, которые направлены, непосредственно, на передачу имущества в собственность, вне зависимости от вида и формы встречного предоставления. В частности, же, положения о поставке следует применять к договору мены, заключаемому, непосредственно, между предпринимателями, в части, не противоречащей его специфике.

Б.И. Пугинским была высказана мысль о том, «что институт поставки не позволяет с максимальной эффективностью регламентировать оптовую разновидность предпринимательской купли-продажи, то есть договоры, направленные на перемещение товара от изготовителей к организациям розничной торговли». Спецификация этих предпринимательских отношений, требующая, непосредственно, правового отражения, заключается, по мнению Б.И. Пугинского, в их наитеснейшей связи с системой розничной торговли. [9]

На самом деле, как отметил Б.Д. Завидов, предпринимательские отношения купли-продажи крайне разносторонние. Они могут отличаться, непосредственно, по различным признакам. И если какой-либо из этих признаков требует, непосредственно, выработки специфической правовой базы для повышения эффективности регламентации, такие правовые нормы обязаны создаваться. Поэтому если глубокий юридический анализ не оставляет сомнений в том, что институт поставки не позволяет эффективно регламентировать особенности оптовой купли-продажи, такое специальное законодательство должно быть выработано. [7]

Если формирование оптовой купли-продажи как самостоятельного вида договора действительно необходимо, то данный институт должен занять «свое» место в системе гражданских договоров. Это означает, что при формировании правовой базы указанного обязательства должны быть установлены, с одной стороны, непосредственно, его обобщенные признаки, дающие ответ на вопрос о том, нормы какого родового института должны быть к нему применены, а с другой стороны, специфический признак, который создает основу для специального регулирования. При этом должна быть установлена, непосредственно, степень влияния специального признака на применение законодательства,

обусловленного общим признаком. Представляется, что оптовая купля-продажа характеризуется теми же самыми родовыми признаками, которыми обладает договор поставки: Это — предпринимательский договор купли-продажи. Иначе, данный вид предпринимательской купли-продажи имеет особенности, требующие, непосредственно, нормативно-правового отражения. Поэтому к оптовой продаже, с одной стороны, должны, непосредственно, применяться нормы о поставке в части, не противоречащей специфике оптовой купли-продажи, и, с другой стороны, специальное законодательство о ней. Для обеспечения такого правоприменения наиболее целесообразно определять оптовую куплю-продажу в качестве вида договора поставки. Выделение ее как самостоятельного вида купли-продажи может осложнить распространение на нее унифицированных правил о поставке, передающих предпринимательский характер купли-продажи, непосредственно, вне зависимости от действия иных нормообразующих факторов.<sup>123</sup>

Важнейшим элементом предмета договора поставки, непосредственно, является объект, т.е. товар. В гражданском праве под товаром понимаются объекты, предназначенные для участия в экономических связях. [10] Наряду с объектом договора существует ряд элементов структуры предмета, выполняющих особые функции в договоре. Это прежде всего ассортимент (название) товара. При характеристике ассортимента (названия) возникают определенные проблемы. И первая из них — соотношение терминов «ассортимент» и «название». Сейчас в практике заметна тенденция сближения этих терминов. Может ли это быть оправданно? Ранее, еще в советском законодательстве, в предмете договора отдельной строкой выделялось, непосредственно, название («трактор») и номенклатура (ДТ-75, заводской номер). В современных договорах термины «название» и «номенклатура» редко используются, а заводские номера в принципе не указываются. Объект же самого договора гораздо проще. Описание товара сводится к фразе «трактора ДТ-75 в количестве N шт.». В то же самое время, непосредственно, между терминами «название» и «ассортимент» существует ярко выраженное различие. Статьей 476 ГК КР указывается, что «поставка товаров одного и того же названия в большем количестве, чем предусмотрено, непосредственно, договором поставки, не учитывается в возмещение недопоставки товаров другого названия, что входит в тот же самый ассортимент». Так, законодательство не только четко разделяет данные представления, но и, непосредственно, расширяет объем понимания «ассортимент». Логичность законодателя в нашем случае представляется ошибочной. Ассортимент — это конкретизация по моделям, видам и т.д. Ассортимент не может, быть шире названия.

Вторая проблема связана с, непосредственно, употреблением понятия «ассортимент» в договоре поставки. Ассортимент — это понятие различной купли-продажи товаров. В договоре поставки (ст. 469 ГК КР ориентированное на бизнес цели) должен использоваться термин «номенклатура», что подтверждается ст. 430 ГК КР, где ассортимент понимается, непосредственно, как типы, модели, размеры, цвета и другие качественные и некачественные признаки товара, т.е. делается привязка к потребительской продукции.

Также имеется следующее определение: «одноименные товары». Сей термин до сих пор полностью не определен, но исходя из общего смысла можно выделить главные признаки одноименных товаров:

1. их поставка происходит между одними сторонами, но в рамках отличающихся договоров;
2. продукции имеют одно и то же название;
3. групповая и развернутая номенклатура товара отличается по нескольким определенным признакам. Для поставки, непосредственно, одноименных товаров предусмотрен особый договорной режим, при котором главное — учесть желание клиента.

Одной из главных характеристик договора поставки является, непосредственно, тип и классификация продукта.

Полная масса товаров подразделяется по обеим основным производственным отраслям: продовольственной и, соответственно, непродовольственной. Каждая из которых подразделяется, в свою очередь, на товарные группы, в состав которых входят сама продукция, которые объединяются сразу по нескольким определенным видам признаков (однородности сырья и материалов, потребительскому назначению, степени, ассортимента).

В зависимости от той же самой однородности сырья и материалов, из которых, собственно, и изготовлена продукция, их подразделяют на изделия из, соответственно, разных материалов (кожа, металл и т.д.). товары также подразделяют на определенные категории, непосредственно, потребительского предназначения (одежда, обувь и так далее)

Еще одним, очень важным признаком классификации любых товаров являются их уникальные свойства. Учитывая любую, теоретически, возможную ограниченность сроков реализации продукции и нужду (иногда крайне острую) создания уникальных режимов хранения, товары делятся на скоропортящиеся и, соответственно, не скоропортящиеся.

Также, аналогично, различают продукцию как простого, так и сложного ассортимента. К первым относят такие товары, которые состоят из наименьшего количества видов или же сортов (фрукты, сахар, средства гигиены и т.д.). Продукции, что имеют, в рамках единого вида, внутреннее подразделение по, уже, разнообразным качественным признакам (модель, размер и так далее), имеют отношение к продукции более сложного ассортимента (такие как головные уборы, виды одежды и др.).

Товарные группы подразделяются, в свою очередь, на подгруппы, куда входят однородные, непосредственно, по признаку единства, производственного происхождения товары. К примеру, товарная группа обуви: она делится на подгруппы её материальных составляющих (мех, кожа и так далее).

Товары, непосредственно, систематизируют и по таким признакам, как частота, стабильность и характерность спроса. По частоте спроса товары принято подразделять на три главные группы: повседневного спроса (крайне часто приобретаемые, гражданами, товары); периодического; куда более редкого спроса (предметы длительного пользования, срок службы которых как правило превосходит пять лет).

Кроме того, имеется, также, группа сезонных товаров, реализация которых возможна только в определенные времена года (периоды).

С учетом вышеизложенного следует отметить, непосредственно, самые основные аспекты товарной систематизации: раздел (продовольственные и непродовольственные товары); подраздел (скоропортящиеся и нескоропортящиеся); группа (основанная на признаке однородности производства или общности хранения - бакалейные товары, обувь, мебель);

подгруппа (используется для детализации торгового ассортимента данной группы); тип товара (представляет, непосредственно, ассортимент каждой группы); вид (название конкретного товара).

**Список использованной литературы:**

1. Анохин В. А Ответственность за нарушение договорный: обязательств. М., 2000, С.83.
2. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. М., 2002, С.117.
3. Гражданский кодекс Кыргызской Республики от 5 января 1998 года № 1 (Часть II) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 19.04.2019 г.)
4. Гражданский кодекс Кыргызской Республики от 8 мая 1996 года № 15 (Часть I) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 06.08.2018 г.)
5. Гражданское право. Учебник / Под ред.Е.А. Суханова. М., 2000, С.293.
6. Гусева Т.А., Коротченкова О.В. Особенности договора поставки: налоговые и бухгалтерские аспекты // Законодательство. 2004, №10, С.31.
7. Завидов Б.Д. Особенности возмездных договоров. М., 2000, С. 97.
8. Завидов Б.Д., Гусев О.Б. Отдельные особенности договора и его структуры // Законодательство. 2004, № 7, С. 9.
9. Пугинский Б.С. Договор оптовой купли-продажи // Хозяйство и право. 2003, №6., С. 39.
10. Суханов Е.А Лекции о праве собственности. -М.: Бек, 2000. – С. 112

**List of used literature:**

1. Anokhin V. A Responsibility for violation of contractual obligations. M., 2000, p. 83.
2. Vitryansky V.V. Sale and purchase agreement and its separate types. M., 2002, p. 117.
3. Civil Code of the Kyrgyz Republic of January 5, 1998 No. 1 (Part II) (with amendments and additions as of April 19, 2019)
4. Civil Code of the Kyrgyz Republic dated May 8, 1996 No. 15 (Part I) (with amendments and additions as of 08/06/2018)
5. Civil law. Textbook / Edited by E.A. Sukhanov. M., 2000, p. 293.
6. Guseva T.A., Korotchenkova O.V. Features of the supply agreement: tax and accounting aspects // Legislation. 2004, No. 10, P.31.
7. Zavidov B.D. Features of compensated contracts. M., 2000, p. 97.
8. Zavidov B.D., Gusev O.B. Certain features of the contract and its structure // Legislation. 2004, No. 7, P. 9.
9. Puginsky B.S. Wholesale contract // Economy and law. 2003, No. 6., P. 39.
10. Sukhanov EA Lectures on property rights. -M .: Beck, 2000 .-- S. 112

**Рецензент: к.э.н., доцент Дооронбекова Н.М.**